



UNIVERSIDAD NACIONAL DE CUYO



X Congreso Nacional y II Congreso Internacional "REPENSAR LA NIÑEZ EN EL SIGLO XXI"
• MENDOZA - 2008 •

"EL VALOR DE LA PALABRA EN LA CONSTRUCCIÓN DE LA AUTOESTIMA INFANTIL"

Autores: López M Isabel.

Coautoras: Vilaprinó Adriana, Recabarren Ana, López Graciela, Miranda, Graciela, Vega Rosario, Rovello. Dora

Introducción

Este trabajo guarda relación con la investigación: "La Programación Neurolingüística como herramienta para el desarrollo de la Autoestima Docente, subsidiado por la Secretaría de Ciencia y Técnica de la Universidad Nacional de Cuyo. El mismo, en el marco de los aportes de la Programación Neurolingüística, hace referencia a la influencia que el lenguaje verbal, filtro fundamental en la elaboración de paradigmas o modelos, tiene en la programación mental de los seres humanos. En él, se alude a la palabra como herramienta no sólo de representación y comunicación de las experiencias, sino también de encuadre de las mismas, ya que posibilita colocar en primer plano ciertos aspectos y dejar otros en la sombra. Finalmente, se ocupa de analizar cómo los enunciados utilizados en el contexto de socialización familiar y en la educación inicial influyen en la construcción de la autoestima de los niños y de la manera en que las palabras adecuadas en el momento oportuno pueden generar efectos positivos que lleven a transformar creencias limitantes. En síntesis, se ocupa del modo en que el lenguaje verbal ha sido y puede ser utilizado para influir en la vida de las personas.

La Programación Neurolingüística

"La PNL trata de la estructura de la experiencia humana subjetiva; cómo organizamos lo que vemos, oímos, sentimos y cómo revisamos y filtramos el mundo exterior mediante nuestros sentidos. También explora cómo los describimos con el lenguaje y cómo reaccionamos, tanto intencionadamente como no para producir resultados."

O'Connor y John Seymour

Los antecedentes de la Programación Neurolingüística (en adelante PNL) se remontan a la década del 50 y los trabajos del grupo de "Palo Alto"¹. Se inicia como campo definido de investigación en la Universidad de Santa Cruz en California en donde según sostiene Harris (2002: 50) el "decano tenía la intención de crear un entorno en el que se pudieran unir diferentes disciplinas, ideas y modelos de un modo creativo".

En este contexto Bandler, estudiante de Psicología e informático y Grinder, profesor de Lingüística, estudiaron a Fritz Perls creador de la Gestalt, Virginia Satir, famosa por sus éxitos en terapia familiar, y Milton Erickson, el hipnoterapeuta más reconocido en el mundo; tomaron sus patrones de comportamiento, los depuraron y construyeron un modelo, la PNL,

¹ Grupo formado en California en el Instituto de Comunicación Mental dedicado al estudio de las comunicaciones, la psicoterapia, la terapia breve y la conducta animal.



UNIVERSIDAD NACIONAL DE CUYO



X Congreso Nacional y II Congreso Internacional "REPENSAR LA NIÑEZ EN EL SIGLO XXI"
• MENDOZA - 2008 •

que puede emplearse, entre otras cosas, para estudiar el modo en que el lenguaje ha sido y puede ser utilizado para influir sobre la vida de las personas.

El término PNL encierra tres ideas sencillas: Programación, manera en que podemos escoger para organizar nuestras ideas y acciones a fin de producir resultados; Neuro: recoge la idea fundamental de que todo comportamiento proviene de nuestros procesos neurológicos de visión, audición, olfato, gusto, tacto y sentimiento (cuerpo y cerebro forman una unidad inseparable en el ser humano) y finalmente lingüística: ya que usamos el lenguaje para ordenar nuestros pensamientos y conductas y para comunicarnos con los demás. Ampliando, los tres componentes de la PNL pueden describirse del siguiente modo:

PROGRAMACIÓN: es un término tomado del campo de la informática que sugiere que nuestros pensamientos, emociones y acciones son como programas, que pueden ser cambiados según el momento y la situación en que nos encontramos. Diseñamos conscientemente nuestros pensamientos y conductas. De allí que la parte **PROGRAMACIÓN** se refiere a la habilidad para organizar nuestra comunicación y nuestros sistemas neurológicos para lograr los resultados y objetivos específicos deseados.

NEURO: todo comportamiento proviene de nuestros procesos neurológicos de visión, oídos, olfato, gusto, tacto y sentimiento. Tomamos contacto con el mundo a través de los cinco sentidos, damos "sentido" a la información y actuamos en función de ella. El entendimiento y la percepción de la vida requieren de entradas neurológicas conectadas a nuestro cerebro. La parte **NEURO** se refiere al sistema nervioso, a través del cual la experiencia es recibida y procesada por medio de los cinco sentidos.

LINGÜÍSTICA: se refiere al lenguaje, en tanto sistema de significación que nos permite comunicarnos, la adquisición de esta herramienta es básica para toda interacción social porque las palabras crean significado a partir de la información sensorial. La actividad neurológica y la organización de las estrategias operativas son exteriorizadas a través de la comunicación en general y del lenguaje en particular. La parte **LINGÜÍSTICA** se refiere al lenguaje y a la comunicación no verbal, a través de los cuales las representaciones nerviosas son codificadas, ordenadas y significadas.

La PNL, entonces, se ocupa de la forma en que por medio de nuestros sentidos percibimos las experiencias que vivimos del exterior, de cómo las procesamos subjetivamente por medio de nuestro pensamiento y de la forma en que estructuramos nuestros pensamientos para lograr nuestros objetivos.

En este marco, la lengua materna, parte de la cultura en que nacemos, se convierte en un poderoso filtro de las experiencias individuales que dirige la atención hacia unas direcciones facilitando pensar de un modo y dificultando pensar de otro y sirve como medio para representar o crear modelos de las experiencias personales y para comunicarlos como así también para encuadrar las mismas.



UNIVERSIDAD NACIONAL DE CUYO



X Congreso Nacional y II Congreso Internacional "REPENSAR LA NIÑEZ EN EL SIGLO XXI"
• MENDOZA - 2008 •

La palabra en la formación de mapas mentales:

"El lenguaje es acción, crea realidades. Al decir lo que decimos, al decirlo de un modo y no de otro o no diciendo cosa alguna, abrimos o cerramos posibilidades para nosotros mismos y, muchas veces, para otros. Cuando hablamos modelamos el futuro, el nuestro y el de los demás. Además de intervenir en la creación del futuro, a través del lenguaje los seres humanos modelamos nuestra identidad y la del mundo en que vivimos"

Rafael Echeverría

Las palabras son el instrumento básico de la conciencia humana; constituyen un filtro significativo en la construcción de los modelos mentales del mundo y ejercen una gran influencia en el modo en que percibimos la realidad y actuamos ante ella. El lenguaje verbal es generativo, no sólo nos permite describir lo que percibimos de la realidad, sino que "crea realidades", porque es básicamente un sistema de representaciones. Las palabras sirven no sólo para comunicarnos con los demás sino también para comunicarnos con nosotros mismos y para ordenar o generar pensamientos, ideas y emociones. Toda creencia comienza por pensamientos que expresamos mediante palabras.

Desde pequeños, filtramos lo que vemos, lo que escuchamos y lo que sentimos, hacia nuestra memoria y hacia nuestro inconsciente. De este modo, construimos mapas mentales o creencias a los que les damos el poder de convertir en realidad lo que no se ve. En esta construcción, la palabra juega un papel muy importante ya que determina, en cierto modo, la manera de percibir "la realidad" y las opciones posibles.

Una gran parte de nuestras creencias guarda relación con los refranes o dichos populares que escuchamos en casa siendo pequeños o con enunciados que adquirieron un valor y peso significativo en el contexto de nuestras vidas y tienen un efecto muy poderoso en la percepción personal, el grado de confianza que desarrollamos en nuestras capacidades, la manera en que nos representamos a nosotros mismos y los pensamientos, contenidos y procesos de esos pensamientos.

El lenguaje verbal es una *fuerza de poder*. La forma en que nos expresamos *influye sobre nosotros mismos*, acrecentando o disminuyendo nuestras posibilidades de elección, reforzando nuestra imagen o permitiéndonos construir una nueva.

En la primera infancia, momento en que nos "enamoram" de nuestros padres, creemos prácticamente todo lo que nos dicen, lo confirmamos con lo que vemos, y lo materializamos. Si de pequeño hemos escuchado: "no podés" "tonto" "caprichoso", "*tenés la culpa por no fijarte*" o "lo lograrás", "maravilloso", "inteligente" "*a cualquiera puede pasarle, está bien*..." repetimos estos "juicios de valor" y, de tanto decirlos y oírlos, los creemos y generamos conductas tendientes a confirmarlos. De este modo, implantamos en nuestra mente creencias impulsoras o limitantes que al funcionar como la fe nos impiden conseguir metas o nos conducen al logro de las mismas.



UNIVERSIDAD NACIONAL DE CUYO



X Congreso Nacional y II Congreso Internacional "REPENSAR LA NIÑEZ EN EL SIGLO XXI"
• MENDOZA - 2008 •

La palabra como encuadre de la experiencia

"Identificar los patrones verbales nos puede permitir crear herramientas lingüísticas que nos ayuden a moldear e influir en el significado que percibimos como resultado de una experiencia"

Robert Dilts

Las palabras enmarcan nuestra experiencia colocando en primer plano ciertos aspectos y dejando otros en la sombra. Al conectar ideas o experiencias, utilizamos nexos tales como "y", "pero" y "aunque" que encuadran verbalmente lo que decimos independientemente del contenido que expresamos. Estos nexos nos llevan a enfocar la atención de manera diferente.

Si la expresión escuchada es: "Eres un buen hijo pero puedes ser mejor aún." nuestra atención se centra en la necesidad de mejorar y no en lo bueno que somos. Si, en cambio, se conectan las ideas con la palabra "y": "Eres un buen hijo y puedes ser mejor aún." el mensaje queda equilibrado. Por el contrario, si el nexo usado es aunque: "Eres un buen hijo aunque puedes ser mejor aún." el resultado es que centramos la atención en que "somos buenos hijos".

La PNL denomina "patrón" al empleo frecuente de una misma estructura a distintos contenidos. Algunas personas poseen un patrón habitual que minimiza el lado positivo haciendo uso de la palabra "pero" u ordenan los enunciados de tal manera que impactan negativamente en los interlocutores y por lo tanto en la manera de responder. Por ejemplo el enunciado: "Podés lograr lo que te proponés si estás dispuesto a esforzarte" es un enunciado potenciador en el cual "lograr lo que te proponés" se convierte en una fuerte motivación interna, que conecta un deseo con el recurso para hacerlo realidad. En cambio, si se invierte el orden de las proposiciones y se expresa: "Si estás dispuesto a esforzarte, podés lograr lo que te proponés" el mensaje se transforma en un intento de convocar a un trabajo esforzado que recibirá como recompensa un logro.

Los patrones verbales empleados por padres y educadores, en la primera infancia, influyen en la manera en que los niños interpretan afirmaciones y situaciones concretas y posibilitan la construcción de creencias positivas o negativas.

El valor de la palabra en la construcción de la autoestima infantil

"Las voces de los padres se convierten en el lenguaje interno de sus hijos, quienes incorporan a sus mentes la información de la autoridad disponible en sus primeros años. Ésta, a su vez se convierte en su propia voz o, en otras palabras, en los cajones o mapas mentales con los que evaluarán la realidad de su persona y de los demás."

Eduardo Aguilar Kubli

La valoración que un niño tiene sobre sus cualidades, capacidades y conocimientos o sobre su persona de manera global, *guarda relación* con las palabras y enunciados



UNIVERSIDAD NACIONAL DE CUYO



X Congreso Nacional y II Congreso Internacional "REPENSAR LA NIÑEZ EN EL SIGLO XXI"
• MENDOZA - 2008 •

empleados por padres y educadores. De allí, la importancia de que los mismos hagan uso de un lenguaje que expanda creencias de seguridad y autoestima, a partir del uso de enunciados promotores de capacidades e identidades positivas, que permitan, a los niños, construirse como capaces de obtener éxito en todo aquello que emprendan. Es importante, además, que las expresiones empleadas juzguen el acto y no al niño. No es lo mismo decir: "Lo que hiciste está mal"; que "Sos malo"

Un lenguaje promotor de la autoestima describe hechos sin emitir juicios de valor y valida la experiencia, apreciando esfuerzos; expresa sentimientos; es preciso y flexible; deja de lado expresiones peyorativas o descalificadoras y evitar palabras generalizadoras como: todo, siempre, nunca, totalmente, perfecto, debería, etc. porque teniendo en cuenta que la vida no está hecha de absolutos, sino que existen matices, marcar como objetivo algo que humanamente no se puede conseguir carece de sentido.

Para finalizar cabe citar a Freud quien al referirse al poder de la palabra expresó:

*"Palabras y magia fueron al principio una y la misma cosa e
incluso hoy las palabras siguen reteniendo parte de su poder mágico.*

Con ellas podemos darnos unos a otros la mayor felicidad o la más grande de las desesperanza, con ellas imparte el maestro sus enseñanzas a sus discípulos, con ellas arrastra el orador a quienes lo escuchan, determinando sus juicios y sus decisiones. Las palabras apelan a las emociones y constituyen, de forma universal, el medio a través del cual influimos sobre nuestros congéneres"

Bibliografía:

- AGUILAR KUBLI, Eduardo (2000) Familias con autoestima. México, Pax.
- BANDLER, R. y GRINDER, J. (1980). La Estructura de la Magia. Santiago de Chile: Cuatro Vientos Editorial.
- CUDICIO, K. (2006) La PNL. *Las claves para una mejor comunicación*. Barcelona. Gestión 2000.
- DILTS, Robert (1996) Las creencias. Caminos hacia la salud y el bienestar. Barcelona, Urano.
- DILTS, Robert (2003) El poder de la palabra. Barcelona. Urano.
- ECHEVERRÍA, Rafael (2005) Ontología del lenguaje. Buenos Aires, Granica.
- O'CONNOR, J. y SEYMOU, J. *Introducción a la PNL* (2004). España: Urano